

طبقا لـ **IASB** أشار أن الملائمة والصدق في العرض هما الخاصيتان الأساسيتان اللتان تجعلان المعلومات المحاسبية

طبعاً بشأن المعلومة المحاسبية تبقى ملائمة لازم تكون مؤثرة في اتخاذ القرار، لأنه بديهياً لو غير مؤثرة أنا مالي بيها أصلاً تبقى غير مؤثرة على اتخاذ القرار.

Relevant information is capable of making a difference in the decisions made by users.

أهي المعلومات الملائمة دي امتي تبقى مؤثرة؟؟

مؤكد لو كنت أنا كمستخدم أقدر أعمل تنبؤات بيها يعني ليها قيمة تنبؤية و ليها قيمة استرجاعية تأكيدية أو الاتنين مع بعض

Financial information is capable of making a difference when it has predictive value, confirmatory value, or both.

القيمة التنبؤية دي لو كان للمعلومة قيمة كمدخل لى للتنبؤ

Financial information has predictive value if it has value as an input to predictive processes used by investors to form their own expectations about the future.

يعني تصور إني نفسي أشتري سهم في شركة Nippon (JrN) يعني اعتبرني potential investor

current resources and claims to those resources هروح أحلل الميزانية بتاعتها

its dividend payments, and its past income performance أرواح أشوف

کل ده عشان ایه؟

to predict the amount, timing, and uncertainty of Nippon's future cash flows.

طيب وكمان القيمة الاسترجاعية التأكيدية

Relevant information also helps users confirm or correct prior expectations; it has confirmatory value.

يعنى الشركة الى لسه جايين سيرتها دي تطلع ال year-end financial statements بتاعتها فى حقيقة الأمر

It confirms or changes past (or present) expectations based on previous evaluations

يعني تلاحظ القيمتين مرتبطتين

It follows that predictive value and confirmatory value are interrelated.

Predictive and confirmatory values are inter-related (e.g. the same information may confirm a previous prediction and be used for a future prediction).

يعني أنا النهاردة المعلومة اللي تخص المستوى الحالي وهيكل الأصول وما يقابلها من التزامات هيساعدني كمستخدم عشان

انتهر الفرصة و ابقى مستعد لأي حاجة عكسية تحصل

For example, information about the current level and structure of Nippon's assets and liabilities helps users predict its ability to take advantage of opportunities and to react to adverse situations.

يعني من الآخر نفس المعلومة هتساعدني اه confirm أو أصحح اللي كنت متوقعه

The same information helps to confirm or correct users' past predictions about that ability.

إذن الخلاصة:

Relevance: This quality concerns the decision-making needs of users.

Relevance helps users: to evaluate past, present or future events (i.e. has a Predictive value); and to confirm or correct their past evaluations (i.e. has a Confirmatory value)

جه بعد ما وضح كيسو معنى الملائمة بالقيمتين جه يقولك بس خلي بالك

Materiality is a company-specific aspect of relevance.

يعني حنة الأهمية النسبية دي تعتبر خاصية مرتبطة بشركة بعينها بمعنى إن حذفها هياثر على القرار.

Information is material if omitting it or misstating it could influence decisions that users make on the basis of the reported financial information.

عشان خاطر كده بنقول:

An individual company determines whether information is material because both the nature and/or magnitude of the item(s) to which the information relates must be considered in the context of an individual company's financial report.

Information is immaterial, and therefore irrelevant, if it would have no impact on a decision-maker. In short, it must make a difference or a company need not disclose it.

إيه معنى الكلام؟؟؟

ليه كيسو بيقول ويكرر مصطلح company-specific aspect أو individual company؟؟

لأن اصلا تقدير حنة ال Materiality دي

One of the more challenging aspects of accounting because it requires evaluating both the relative size and importance of an item.

غير إنه من الصعب إنك تقدم إرشاد واضح في الحكم على بند إنه ذا أهمية نسبية ولا لأ..
كيسو جه ضرب مثال يعرفك ازاي الأهمية النسبية مرتبطة بشركة دون الأخرى وازاي ال

Materiality varies both with relative amount and with relative importance

تصور معايا شركة كبيرة A ، بتتكلم في مبيعات بـ ١٠ مليون وتكاليف ومصاريف بـ ٩ مليون يعني عنده دخل من التشغيل بمليون وجه عملت مكاسب غير عادية بـ ٢٠ ألف بس وتصور على الناحية الثانية شركة على اد حالها مبيعاتها على بعضها عاملة ١٠٠ ألف وتكاليف ومصاريف بـ ٩٠ ألف وجه عملت مكاسب غير عادية بـ ٥ آلاف بالنسبة للشركة A

Unusual gain عامل ٢٠ ألف يعني ٢% من ال INCOME

it appears insignificant whether the amount of the unusual gain is set out separately or merged with the regular operating income. The gain is only 2 percent of the operating income. If merged, it would not seriously distort the income figure.

النسبة للشركة B ، **Unusual gain** عامل ٥ آلاف يعني ٥٠% من INCOME

However, it is relatively much more significant than the larger gain realized by Company A. For Company B, an item of \$5,000 amounts to 50 percent of its income from operations. Obviously, the inclusion of such an item in operating income would affect the amount of that income materially. Thus, we see the importance of the relative size of an item in determining its materiality.

Companies and their auditors generally adopt the rule of thumb that anything under 5 percent of net income is considered immaterial.

بس طبعاً لو الشركة بتعمل كدة وتلعب بديلها لأ.

However, much can depend on specific rules. For example, one market regulator indicates that a company may use this percentage for an initial assessment of materiality, but it must also consider other factors.

مثال ممتاز من كيسو

For example, companies can no longer fail to record items in order to meet consensus analysts' earnings numbers, preserve a positive earnings trend, convert a loss to a profit or vice versa, increase management compensation, or hide an illegal transaction like a bribe. In other words, companies must consider both quantitative and qualitative factors in determining whether an item is material.

Thus, it is generally not feasible to specify uniform quantitative thresholds at which an item becomes material.

يبقى بيت القصيد إنا نقول:

Materiality judgments should be made in the context of the nature and the amount of an item.

عشان خاطر كدة بي بي يقول:

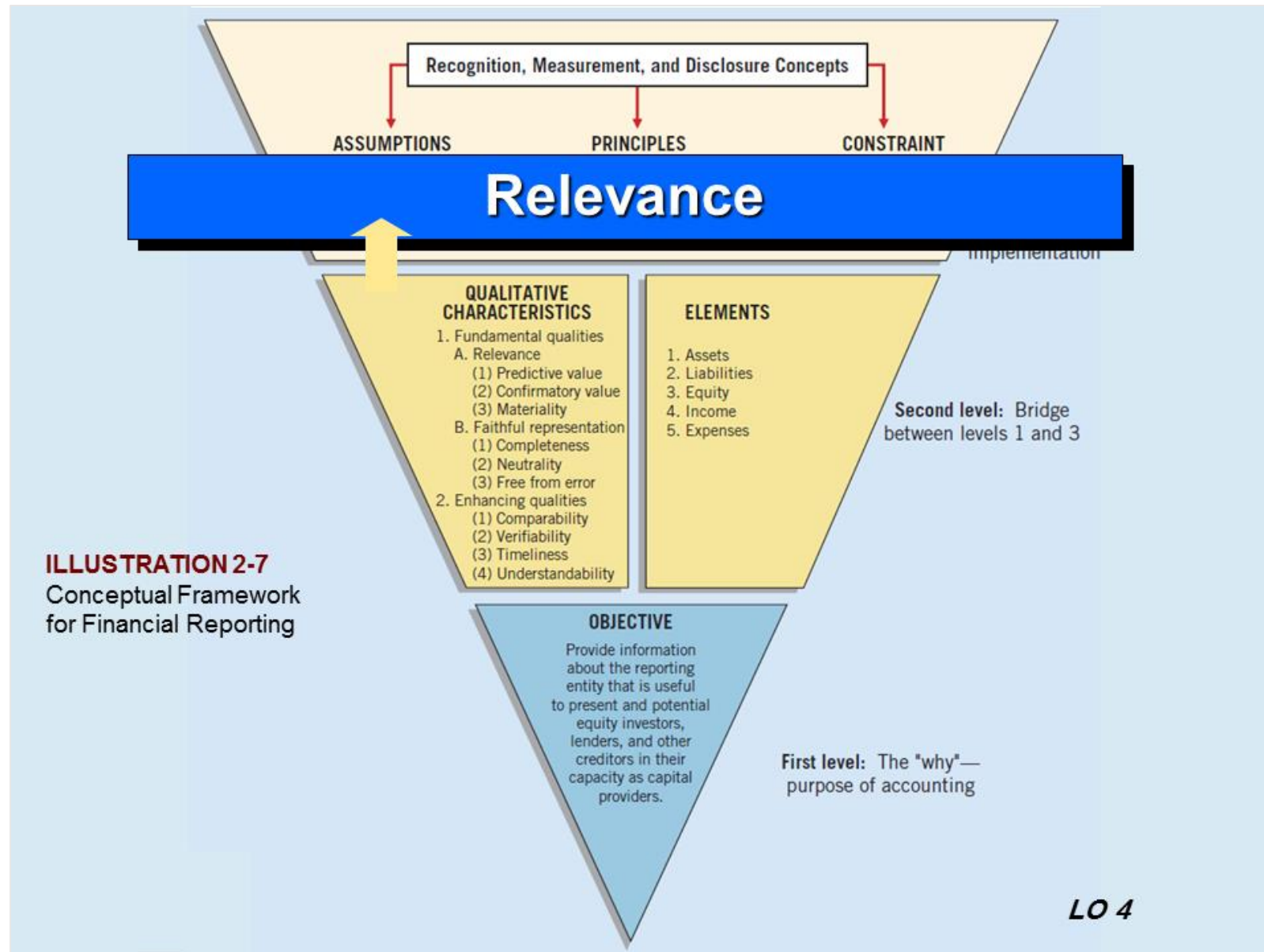
The relevance of information is affected by its nature and its materiality.

طيب كفاية كلام كدة عن خاصية الملائمة ، ونبدأ بإذن الله من البوست اللي جاي بالخاصية الثانية الـ

5.2 Faithful representation الصدق في العرض

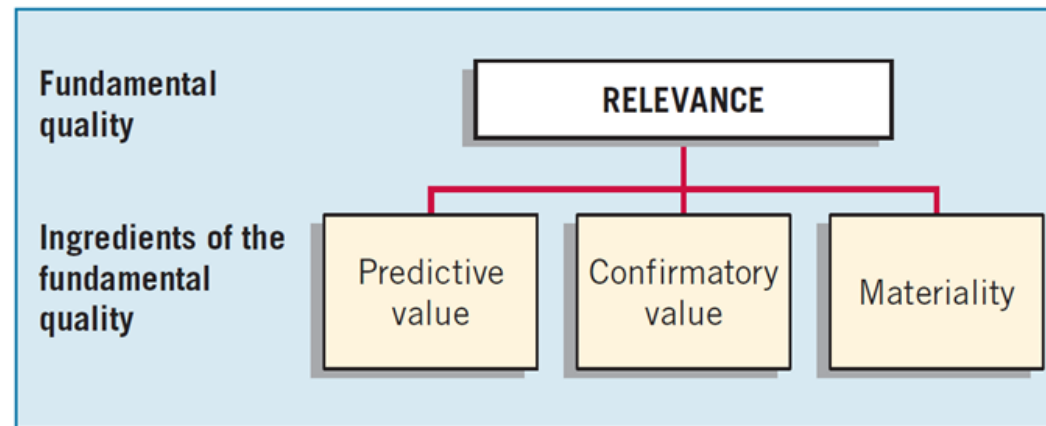
يسر الله الأمر..

الرسومات اللي جاية ده هتخلص الموضوع ،،،، بالتوفيق



SECOND LEVEL: FUNDAMENTAL CONCEPTS

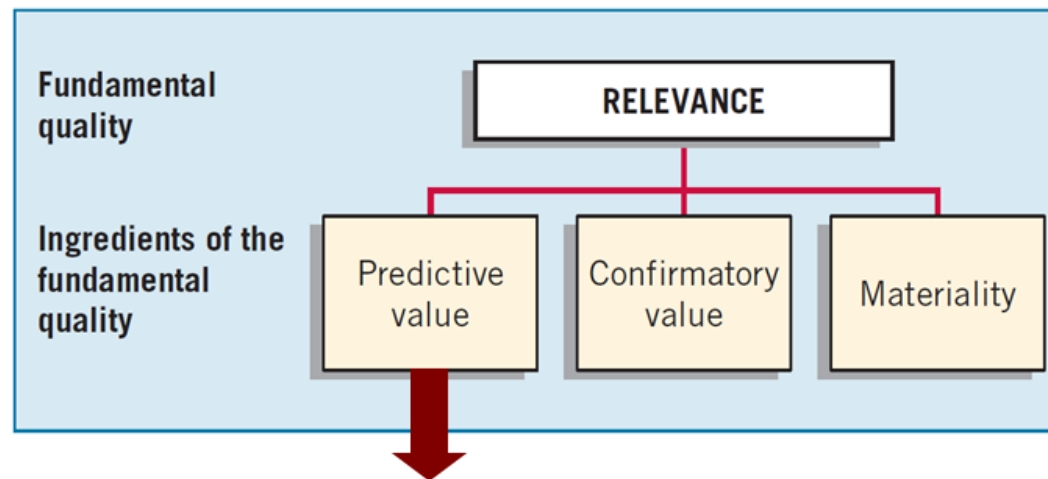
Fundamental Quality—Relevance



To be **relevant**, accounting information must be capable of **making a difference in a decision**.

SECOND LEVEL: FUNDAMENTAL CONCEPTS

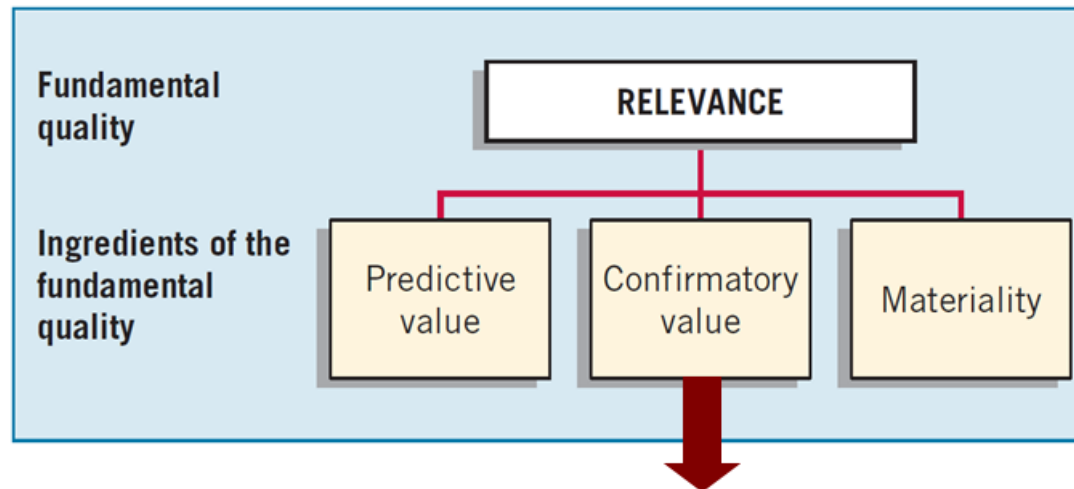
Fundamental Quality—Relevance



Financial information has **predictive value** if it has value as an input to predictive processes used by investors to form their own expectations about the future.

SECOND LEVEL: FUNDAMENTAL CONCEPTS

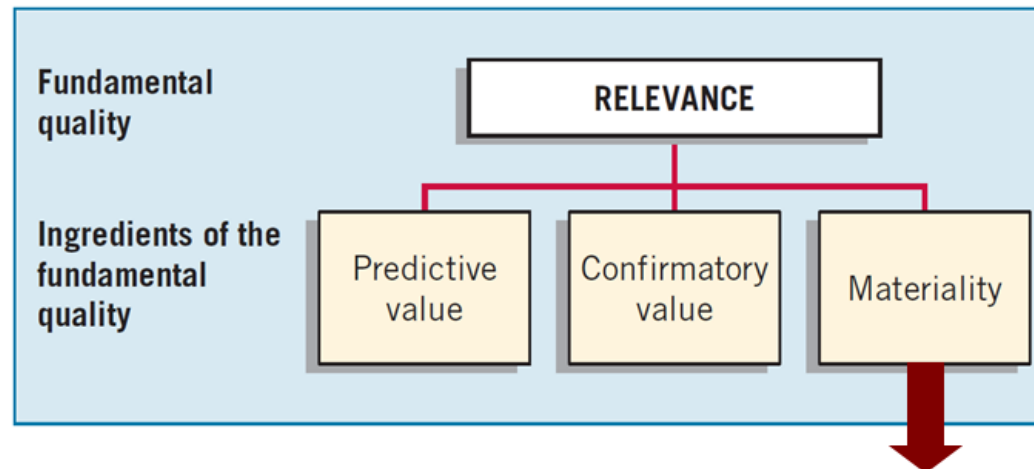
Fundamental Quality—Relevance



Relevant information also helps users **confirm** or correct prior expectations.

SECOND LEVEL: FUNDAMENTAL CONCEPTS

Fundamental Quality—Relevance



Information is **material** if omitting it or misstating it could influence decisions that users make on the basis of the reported financial information.